

讲故事·说道理·谈经验
本不在小，有利就行
店不在大，赚钱则灵

开店招招鲜 经营赚翻天



不怕没钱赚，就怕没绝招



林全发◎编著

轻轻松松开店，舒舒服服赚钱



**告诉你在店铺经营管理过程中
立于不败之地的经营秘诀！**

※怕地段不好，人气不旺？ ※怕店面不引人注意？
※怕员工无法留住客人？ ※怕资金流转不畅？

择店址、打广告、聚人气、善促销

 吉林科学技术出版社

开店招招鲜 经营赚翻天

不怕没钱赚，就怕没绝招

林全发 / 编著



图书在版编目 (CIP)数据

开店招招鲜 经营赚翻天/林全发编著. —长春:
吉林科学技术出版社, 2013.10

ISBN 978-7-5384-7241-7

I. ①开… II. ①林… III. ①商店-商业经营
IV. ①F717

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第245702号

开店招招鲜, 经营赚翻天

编 著 林全发
选题策划 志方嘉业
责任编辑 张卓 隋军
封面设计 尚世视觉
开 本 710×1000 1/16
字 数 223千字
印 张 18
印 数 1—5000册
版 次 2013年12月第1版
印 次 2013年12月第1次印刷

出 版 吉林科学技术出版社
发 行 吉林科学技术出版社
地 址 长春市人民大街4646号
邮 编 130021
发行部电话/传真 0431-85677817 85635177 85651759
85651628 85600611 85670016
储运部电话 0431-84612872
编辑部电话 0431-85635185
网 址 www.jlstp.net
印 刷 北京集惠印刷有限责任公司

书 号 ISBN 978-7-5384-7241-7

定 价 29.80元

如有印装质量问题可寄出版社调换

版权所有 翻印必究 举报电话: 0431-85635185

不怕没钱赚，就怕没绝招

有句话说得好：生意做遍，不如开店。开店创业是所有生意中最容易上手，也是最容易赚钱的。但是万事开头难。虽然开店创业有着很多优势，但并不意味着开店创业就没有一点风险可以一本万利。也并非像很多门外汉所想的那样，准备一笔资金，找到一个地点，再稍微装修下店面，这样就可以在开店创业的路途上一帆风顺了。开好店是一门学问，我们需要学习的东西很多。

现在店铺林立，竞争压力越来越大，机遇与挑战并存。为了能够使自己的店铺红火赚钱，需要对开店的各个环节认真考虑，哪怕是看似微乎其微的事情。细节决定成败，一个不起眼儿的细节可能成就你的经营，也可能让你一败涂地。比如店铺在正式运营前，我们一定要对店铺进行正确的定位。试着问问自己，自己是否真的适合这类行业，自己开这类店铺究竟有何种优势，还有就是自己的目标群众是哪类消费者。之后，还要针对市场的需求进行更进一步的考察。比如自己的行业是热门还是冷门，或者是很有发展潜力的行

业。这些都是开店之初需要再三考虑的。

只有掌握了开店的技巧和绝招，才能完成自己创业的梦想。

为了让众多有开店梦想的创业者走上一条成功之路，本书针对在开店创业中会遇到的一系列问题提出了相应的解决方案，希望可以成为广大开店者的创业指南书。

本书的内容涵盖了开店创业前的定位问题，店址的选择技巧，各式各样的店铺取名方式，有特色的经营策略，还有面对强大竞争对手时如何运用差异化生存的手段为自己赢得优势，如何正确运用广告来为自己店铺造势，当然也少不了在提高营业额时所需要采用的推销和促销手段，最后还针对如何更好利用多方面的资源来为自己的店铺加强竞争力提出了一些见解。

集腋成裘，聚沙成塔。纵观国内外许多出名的商业巨匠，他们都是从小本生意一步一步慢慢发展起来的。因此，经营好自己的店铺就是在开创自己的事业。

希望这本书可以给你一定的帮助，让你可以拥抱自己的开店梦想，实现自己的人生价值。

第一辑 小池鱼多，大池鱼少——开店定位招招鲜

“小玩意”店铺	3
DIY毛线编织店	5
白领们的“午睡吧”	7
薄利多销的廉价超市	9
一家“大门紧闭”的商店	11
美容电器超市	13
“身边”的大商机	15
蔬菜解毒店	17
玩具修理店的生意经	19

第二辑 人气聚集，客流滚滚——店铺选址招招鲜

“背靠大树”开小店	25
“不在区域”的素菜馆	27
“富贵险中求”的店址	29
郭氏兄弟的店	31
开店选址的“三角布点法”	33

开在厕所旁的商店	35
开在写字楼的服装店	37
麦当劳的开店之道	38
如鱼得水的美容美发店	41
喜欢“凑热闹”的日用品店	43
小鱼吃大鱼	45
选址也要“傍大款”	47
找个适合自己的邻居	49

第三辑 人见人爱，顾客盈门——店铺取名招招鲜

“sony”的由来	55
“丑妞”与“丑八怪”	57
“怪难吃”小吃店	59
《孔乙己》的咸亨饭店	61
“口渴口蜡”与可口可乐	63
“老知青”饭馆	65
“名正言顺”的店名	68
“素食”的皮鞋店	70
“512震宗锅”火锅店	72
“太平庄”的饭馆	74
“问客杀鸡”饭店	76
“粥天粥地”的饭店	78
“一米距离”服饰店	80
“168”餐馆	82

第四辑 人无我有，人有我精——产品策略招招鲜

只理板寸的理发店	87
“自由流动”的百货店	89
特色梳子店	91
变废为宝巧赚钱	93
“亏本”的电影院	96
包装精美的“福州三宝”	98
第一个吃螃蟹的人	100
返现的餐厅	102
顾客定价的餐馆	104
蛋卷冰淇淋的由来	106
口香糖的营销策略	108
“懒人”花卉	110
“玫瑰面包”的诞生	112
免费送酒喝的饭店	114
王永庆的经营之道	116
小馒头做成大生意	118
有档次才有财路	120
欲扬先抑的点心店	122

第五辑 独具匠心，特色为本——差异化生存招招鲜

变废为宝的经营之道	127
“催氧”服务	129

“大妈妈”型裤袜	131
独具一格的“望海潮”	132
服装染色翻新店	134
开在顾客家里的餐馆	136
能吃饭的电影院	139
喝不醉的酒店	141
价格最贵的麦当劳	143
手机“加油站”	145
速递的“凑趣”商店	147
“现摘现卖”的水果店	149
一家成功的“绝版”服饰店	151
一家成功的男性饰品店	153
自由歌唱的音乐酒吧	155
不一样的玩店	156
“限客进门”的玩具店	158

第六辑 广而告之，财源广进——广告宣传招招鲜

不要“隐姓埋名”	163
短信留住回头客	165
“假一赔三”的药店	167
巧打广告的书商	169
为顾客举办辩论赛	171
给顾客真正的实惠	173
顾客的“连锁反应”	175
耐克公司与飞人乔丹	176

制造“轰动效应”	179
一群鸽子带来的广告	181
顾客来剪彩的“中华书局”	182
善于借力的商场	184
“一毛不拔”的牙刷	186
把柏林墙带回家	188

第七辑 投其所好，说动顾客——推销劝服招招鲜

善于运用颜色的餐馆	193
推销，语言也重要	195
出奇制胜的推销手法	197
以暗济明的推销手段	199
借用名人的推销手段	201
利用价格差来推销产品	203
常给顾客惊喜的推销	205
大排长龙的推销方式	208
谁来砸玻璃	210
商品巧排列的智慧	213
制造悬念	215
给顾客“便宜”的感觉	217

第八辑 头脑风暴，精彩创意——促销活动招招鲜

别出心裁的折扣销售	223
-----------------	-----

贩卖气氛的店	225
“赔本赚吆喝”的书店	227
让她们带走香味	229
巧打“亲情牌”	231
“天天平价”的沃尔玛	233
一元钱之间的竞争	235
小礼品胜过大彩电	238
在鸡蛋上亏本的超市	240
“长腿”的百货店	242
提供最大信息量的促销	244

第九辑 借力打力，双赢多赢——善用资源招招鲜

善用大环境	249
大有用途的旧毛衣	251
豆芽大王	253
花木盆景托管所	255
借鸡生蛋的零售店	257
咖啡店也可以卖汉堡包	259
可以出租的“天伦之乐”	261
巧搭顺风车的文具店	263
同行不是冤家	265
玩出来的无限商机	267
“以物易物”的杂货店	269
专属甲壳虫乐迷的理发店	271

第一辑

小池鱼多，大池鱼少 ——开店定位招招鲜

许多人做生意时，总想着一开始便做出轰轰烈烈的事业，对于小生意嗤之以鼻，认为它们琐碎麻烦而且致富难。事实恰恰相反，小池鱼多，大池鱼少。大生意常源于小生意。现实中的很多富豪，其实都是靠小本生意起家的。小生意也可以做大，给自己锻炼的机会，学会经商和控制风险，而不是一时冲动盲目投资，使自己陷入进退两难的境地。

“小玩意”店铺

你喜欢这个行业吗？很多人看到别人开店赚钱，也盲从跟风，这样做收效甚微，甚至以亏本收尾。做生意毕竟是有盈有亏的事情。对于兴趣和能力要慎重拿捏，最好找到二者的结合点。

在北京丰台区大红门这条繁华的商业街上，有一家商店看上去显得陈旧，却透露出古朴的质感。这是一家经营“小玩意”的店铺，装修的很具有民族特色：古典的木雕花、斑驳的老瓷砖……每个角落都弥漫着旧时代的气息。

店主杨女士爱好旅游。她早期经营饭馆，但太忙碌，便考虑从事其他行业。杨女士对当地的商店种类和经营模式考察了一遍，并结合自身情况，决定开一家专门卖“小玩意”的小资生活店，既可以填补附近商圈的空白，又是自己的兴趣所在，而且做起来也不那么枯燥无味。

杨女士租了间100平方米的店铺，陈列上多年来游山玩水淘来的“宝贝”和从外地购进的众多小玩意。只要走进她的店铺，便可以足不出户买到天南海北的特色产品。

自开店以来，杨女士的生意一直很火爆，虽然商品实用性不强，但所蕴含的感情因素却让顾客爱不释手。杨女士常跟顾客聊些旅游的趣事轶闻，并教顾客如何淘宝。她的热情打动很多顾客，顾客来店时都有种亲切感，跟杨女士交成了朋友。

杨女士常抽空去各地旅游，一来放松心情，二来采集货品。

短短几年间，有些店已经换了很多主人，而她的店却一直备受顾客的青睐。

经营启示录：你对行业“感冒”吗

开好一家店，涉及到的因素很多。但前期主要靠店主个人准备，建议你结合自己的能力和兴趣，做到以下几点：

1. 对众多行业的情况有所了解，做到“知彼”。了解不同的行业，你才能做出比较、鉴别，从而选准“目标行业”。
2. 对于“目标行业”，要有一定的经营知识和能力。俗话说，“做生意不懂行，好比瞎子撞南墙”。虽说行行出状元，行行都有人想赚钱，但能赚到钱的也只是少数人。他们“懂行”，知道该怎么经营、如何规避风险等，从而赚得真金白银。
3. 看自己对“目标行业”的兴趣。“兴趣是最好的老师”。如果你的兴趣只是赚钱，而没有对于所经营行业的热爱，那很可能最后赚不到钱。有种说法是：当你兴致勃勃地投入工作时，金钱是尾随而来的副产品；当你为了钱而做自己没兴趣的事时，处处会感到困难，最后不见得做好事，也赚不到什么钱。

做到以上三点，对于大多数开店者来说，会有个谨慎的良好开头。



能力加兴趣，事半功倍

“开店过程不可能一帆风顺。如果对于经营行业没有充分的热爱，那么很快便会在困难面前感到挫败。所以，要明确地扪问自己是否有兴趣，因为恒心与毅力是成功强有力的支撑，不要因为一时的放弃而与成功失之交臂。很多人都不会注意到其实自己的兴趣也可以转换为自己的竞争优势。

势。因为竞争的优势可以是切实可感的条件，比如自己的地理优势，价格优势，货源优势，比如自己的兴趣，家人的鼓励等。”

DIY毛线编织店

一直以来年轻人都是消费市场的宠儿，他们往往更愿意接受新的事物，他们的诉求也正代表了一定的潮流趋势，因而针对年轻人的行业要懂得抓住他们独特的生活理念。

走进老陈夫妇的店里，你首先会被各种精美的编织品吸引。在陈列架上，多种新潮而又不失自然的手工编织品独一无二，展现出特有的魅力。

来店里购买的顾客不仅有家庭主妇，还有年轻人，特别是年轻女性。她们在这里可以找到自己喜欢的款式，不管是日韩风格的帽子、裙子，还是小宠物的衣服，总之这里应有尽有。

然而，最吸引顾客的是这里免费教授编织方法，并提供现场编织活动场地。年轻人在这里既可以找到自己喜欢的款式，又可以在工作人员的专业指导下完成作品，结果，小小的一件手工编织品能带给顾客很大的快乐，作为礼物送人也更能表达自己的诚意。

老陈夫妇原本是下岗工人，一直靠积蓄拮据度日。在一位好友的介绍下，他们接触到DIY毛线编织这一行业。思考之后，筹集了资金在离当地大学不远处开了这家小店。由于这家店在免费编织指导上做得很到位，而且产品也常换常新，价格也合理，吸引了很多年轻人常来光顾，生意一直很好。

经营启示录：你的顾客是谁

开店做生意并不一定花费大资金，只要能抓住顾客的心，小本也可以赚大钱。老陈夫妇的成功例子很有借鉴意义。俗话说，“看菜吃饭，量体裁衣”。开店做生意既要考虑好自己的资金状况和行业可操作性，同时要选准经营方向。

在开店前期，对于消费群体的了解是成功的关键要素。

1. 针对年轻人。要做到标新立异、有创意，这样就容易吸引到顾客。在当前时代，年轻人追求个性化，所以DIY行业有很好的前景，不论是DIY手工饰品、DIY手工肥皂，还是其他手工活动店铺，都很受年轻人的追捧，因为通过自己动手做，既可以带来愉悦感，又能放松身心，增添生活的乐趣和业余成就感。

2. 针对中老年人。要做到价格实惠，具有娱乐性，这样才可以让他们在闲暇的时候感受到生活的一些小乐趣。由于现在越来越多的中老年人住在城市当中，一些客观因素的影响使他们与其他人的接触越来越少。如果DIY手工艺品可以满足广大中老年人的精神需求的话，那么这种形式的商品还是令人喜闻乐见的。而且随着生活水平的不断提升，对于如何健康养老是愈加地重视。通过DIY手工艺品的制作可以帮助老人家养成一种绿色生活的概念，这是一种社会潮流的大方向。

3. 针对儿童。要做到样式可爱，小巧精美，这样才可以吸引儿童的注意力。现在小孩子是家庭中最受关注的人，只要DIY手工艺品让小孩子感兴趣，可以为他们带来快乐的话，那么家长是很乐意掏腰包为他们买这些可以动手动脑的商品的。小孩子是现在庞大的消费群体之一，如果能迎合他们的要求就意味着拥有了很大的销售市场。